المحاضرة العشرون

الفصل الثاني: العمليات على الأوراق التجارية

- تقدم البنوك خدمات مصرفية عديدة تنصب على الأوراق التجارية.

- المبحث الأول: خصم الأوراق التجارية المبحث. **- المبحث الثاني: تحصيل الأوراق التجار.**

المبحث الأول: خصم الأوراق التجارية:

- المطلب الأول: تعريف خصم الأوراق التجارية.

- المطلب الثاني: تحديد الطبيعة القانونية لخصم الأوراق التجارية.

- المطلب الثالث: آثار عملية خصم الأوراق التجارية.

- المطلب الأول: تعريف خصم الأوراق التجارية:

- تلعب الأوراق التجارية دوراً هاماً في تعزيز الائتمان وتوفير الأمان اللازم لمانحه حيث يستطيع المدين الذي أضيف دينه إلى أجل معين أن يقوم بسحب كمبيالة على دائن له بمبلغ الدين كما يستطيع أن يصدر شيكاً أو يحرر سنداً إذنياً يتعهد فيه بالوفاء بمبلغ الدين عند حلول أجله.

- ولا يقتصر دور الأوراق التجارية عند هذا الحد بل يجوز تداولها فيما بين الأفراد قبل حلول أجلها وبالتالي يمكن للورقة التجارية أن تستخدم في تسوية العديد من الديون عن طريق تظهيرها إلى أن يحل أجلها فيتقدم الحامل الشرعي لها إلى المدين بقيمتها للحصول على مقابلها النقدي.

- ولا يستطيع الحامل الشرعي للورقة التجارية الحصول على المقابل النقدي للورقة قبل حلول أجلها، إلا أن الحاجة قد تدعو الحامل الشرعي للورقة التجارية إلى البحث عن وسيلة يحصل بواسطتها على المقابل النقدي للورقة ولكن قبل حلول أجلها وخاصة إذا لم يستطع تظهير الورقة التجارية أو تسليمها لعدم دخوله في علاقة قانونية أخرى.

- هنا تتدخل البنوك لتحقيق هذا الهدف عن طريق خصم الأوراق التجارية قبل حلول أجلها وذلك بتسليم قيمتها للحامل الشرعي لها في الحال ودون الانتظار لحلول ميعاد الوفاء بها، ويقوم البنك باستقطاع جزء من قيمتها نظير تقديم هذه الخدمة.

- ويترتب على خصم الورقة التجارية أن يصبح البنك هو صاحب الحق الثابت فيها وبالتالي يجوز له مطالبة المدين بها عند حلول أجلها.

- كما يستطيع إعادة خصم الورقة التجارية المخصومة لدى بنك آخر إذا ما دعته الحاجة للحصول على السيولة النقدية قبل حلول ميعاد استحقاقها، كما يتمتع البنك بكافة حقوق حامل الكمبيالة في مواجهة جميع الموقعين عليها.

- وبالتالي يستفيد البنك من قاعدة تطهير الدفوع أو عدم جواز الاحتجاج بالدفوع غير الظاهرة في الورقة التجارية كما يستفيد من تضامن الموقعين على الورقة في الوفاء بها.

- وتعتبر الكمبيالات أكثر الأوراق التجارية التي يتم خصمها لدى البنوك لأنها تصدر بمناسبة علاقات بين التجار.

- أما السندات فإن البنوك تتردد كثيراً في خصمها لأنها تصدر في الغالب بمناسبة علاقات البيع بالتقسيط التي تتم بين التجار وبين جمهور المستهلكين من غير التجار .

- أما الشيكات فنادراً ما يتم خصمها لدى البنوك لأن الشيكات تكون في الغالب مستحقة الدفع لدى الإطلاع أي غير مضافة لأجل.

- وترد عمليات الخصم على الأوراق التجارية الإذنية لأنها تقدم ضمانات قوية للبنك حيث لا يقتصر التضامن الصرفي فيها على الساحب والمسحوب عليه فقط بل يشمل كل الموقعين على الورقة التجارية بالتضامن فيما بينهم .

- أما الأوراق لحاملها فإن البنوك لا تقدم على خصمها إلا إذا كانت تقدم ضمانات قوية بالنظر إلى شخص المسحوب عليه وسبق قبوله لها.

*** تعريف خصم الأوراق التجارية:** اتفاق يتعهد البنك بمقتضاه بأن يدفع مقدماً قيمة لصك قابل للتداول إلى المستفيد في الصك مقابل نقل ملكيته إلى البنك مع التزام المستفيد برد القيمة الاسمية إلى البنك إذا لم يدفعها المدين الأصلي.

المطلب الثاني : الطبيعة القانونية لعملية خصم الأوراق التجارية:

- الرأي الأول: بيع الحق الثابت في الورقة التجارية: ذهب جانب من الفقه على أن خصم الأوراق التجارية هو بيع للحقوق الثابتة فيها وأقر البعض أن نقلها يكون عن طريق حوالة الحق في القواعد المدنية مع مراعاة أن الحوالة هنا هي حوالة بعوض حيث يحصل العميل من البنك قيمة الورقة التجارية قبل حلول أجلها.

- ويحصل البنك على أجر مقابل خصمه للورقة التجارية مما يجعله في حكم المحال إليه الذي يحصل على أجر مقابل قبوله للحوالة.

- **وبالتالي** فحصول البنك على قيمة الكمبيالة عند حلول أجلها ليس هدف البنك في حد ذاته بقدر الحصول على مقابل الخصم المتمثلة في الفائدة ومصاريف التحصيل فضلاً عن العمولة المتفق عليها.

- ومع ذلك فإن العمل لا يجري على إتباع إجراءات الحوالة المدنية كما أن المحيل لا يضمن يسار المدين إلى المحال إليه في حين يكون العميل طالب الخصم ضامناً للوفاء بقيمة الورقة التجارية.

الرأي الثاني: قرض بضمان الورقة التجارية: ذهب رأي آخر في الفقه إلى أن خصم الأوراق التجارية تمثل في حقيقتها قرض من البنك للعميل بضمان الورقة التجارية، ومع ذلك فإن خصم الأوراق التجارية لا يتفق مع أحكام القرض ذلك لأن العميل لا يكون ملتزماً برد مبلغ الكمبيالة وإنما يقوم البنك بتحصيل مقابل الكمبيالة من المدين بها عند حلول أجلها ولا يكون العميل إلا ضامناً حصول البنك

على هذه القيمة حيث إذا لم يوفي المدين بقيمة الكمبيالة جاز للبنك الرجوع على العميل الذي طالب بخصم الورقة، في حين لو اعتبرنا هذا العميل الذي طالب بخصم الورقة مقترضاً فإنه يكون ملتزماً التزاماً شخصياً ومباشراً في مواجهة البنك برد قيمة الورقة التجارية التي تمثل مبلغ القرض.

الرأي الثالث: تظهير ناقل للملكية: ذهب رأي ثالث في الفقه إلى أن خصم الأوراق التجارية ما هو إلا تظهير ناقل للملكية للورقة التجارية، ونظراً لأن الأوراق التجارية صكوك شكلية قائمة بذاتها ومستقلة عن العلاقات التي أدت إلى إصدارها فإنه لا يهم البحث عن سبب سحب الورقة التجارية أو قبولها أو تظهيرها أو الوفاء بها، وبالتالي ففي خصم الورقة التجارية يقوم العميل بتظهير هذه الورقة إلى البنك تظهيراً ناقلاً للملكية بغير حاجة إلى البحث عن سبب هذا التظهير.

- والواقع أن التظهير الناقل للملكية يمثل الكيفية التي تتحقق بها عملية الخصم للورقة التجارية دون أن يعبر عن الطبيعة القانونية لهذه العملية، فالتظهير لا يمكن التقرير باستقلاليته التامة عن العلاقات التي أدت إلى إجرائه، أما في حالة الخصم فلا يستند تظهير الورقة التجارية إلى علاقة سابقة بين البنك والعميل بل أن هذه العلاقة لا تنشأ إلا بمناسبة هذا التظهير.

المطلب الثالث: آثار عملية خصم الأوراق التجارية:

أولاً: التزام البنك بالوفاء بقيمة الورقة التجارية للعميل:

- متى قبل البنك خصم الورقة التجارية فإنه يترتب على ذلك التزامه بالوفاء بقيمتها إلى العميل، وقد يتم الوفاء عن طريق تسليم العميل المبلغ النقدي المساوي لقيمة الورقة التجارية وقد يتم عن طريق قيد مقابل الورقة التجارية في الحساب الجاري للعميل.

- وإذا كان العميل مديناً للبنك بمبلغ نقدي ثم قام بتظهير ورقة تجارية للبنك تظهيراً ناقلاً للملكية فإننا لا نكون بصدد عملية خصم لهذه الورقة التجارية ولكن لا تعدو العملية كونها وفاء للدين عن طريق تظهير الورقة التجارية للبنك، ويترتب على ذلك أن البنك لا يستحق أجراً عن تلقيه الوفاء عن طريق تظهير الورقة التجارية له.

- ونظراً لأن البنك ملتزم بالوفاء للعميل بقيمة الورقة التجارية فإنه غالباً ما يشترط لخصم هذه الورقة أن يكون موقعاً عليها بالقبول من المسحوب عليه وهنا يتعين على العميل أن يتقدم بها للمسحوب عليه للتوقيع عليها بالقبول، وحتى يطمئن البنك فإنه قد يتولى هو تقديم الورقة التجارية للمسحوب عليه للتوقيع عليها بالقبول وبعد ذلك يقوم بدفع قيمتها للعميل.

ثانياً: استحقاق البنك أجراً على خصم الورقة التجارية:

- يستحق البنك لقاء قيامة بخصم الورقة التجارية أجراً يلتزم العميل الوفاء به للبنك، وتتعدد عناصر هذا الأجر فقد يحصل البنك على فائدة وقد يحصل على مصاريف لتحصيل قيمة الورقة التجارية ويحصل البنك دائماً عند خصم الورقة التجارية على نسبة من قيمتها على سبيل العمولة.

- فيما يتعلق بالفائدة فإن البنوك عند خصم الأوراق التجارية تحصل على فائدة تتمثل في نسبة من مبلغ الورقة التجارية عن الفترة ما بين تاريخ الخصم وميعاد استحقاق هذه الورقة التجارية، ذلك لأن البنك يمنح العميل خلال هذه الفترة ائتمانا وذلك بتمكينه من الحصول على قيمة الورقة التجارية قبل حلول أجلها ولذلك يحصل على هذه الفائدة التي تسمى بسعر الخصم.

- وتحسب النسبة على أساس المدة من تاريخ الخصم حتى تاريخ استحقاق الورقة التجارية أو على أساس مدة أكثر من ذلك بالنسبة إلى عمليات الرهن وغيرها من العمليات التي تتضمن تعهد المستفيد برد ما قبضه قبل حلول أجل الورقة التجارية.

- بالإضافة إلى هذه الفائدة فإن البنوك تحصل على مصاريف تحصيل الأوراق التجارية المخصومة، ذلك لأن البنك عند حلول أجل الورقة التجارية المخصومة يقوم بتقديمها للمدين ويطالبه بالوفاء بقيمتها وفي سبيل ذلك فإن البنك يتكبد الكثير من المصروفات التي يتوقف مقدارها على حسب مكان الوفاء وموطن المدين بها، لذلك فإن البنوك تدخل ضمن الأجر الذي تحصل عليه عند خصم الورقة التجارية كل المصروفات التي يمكن أن يتكبدها البنك عند تحصيل قيمتها من المدين بها عند حلول ميعاد استحقاقها.

- بالإضافة إلى الفائدة والمصاريف فإن البنوك بالاتفاق مع العميل قد تحصل على نسبة ثابتة من قيمة الورقة التجارية المخصومة على سبيل العمولة، ومن خلال هذه العمولة تضمن البنوك تحقيق الربح خاصة إذا كان ميعاد استحقاق الورقة التجارية قريب ولا تكون الفوائد المقررة لذلك مجزية.

- ويلاحظ أن حصول البنك على العمولة يكون مقابل الخدمة التحصيلية للورقة التجارية وبالاتفاق بين البنك والعميل، في حين أن حصول البنك على الفوائد يكون مقابل الخدمة الائتمانية التي يقدمها للعميل وبقوة القانون.

- ويحصل البنك على هذا الأجر مقابل خصم الورقة التجارية باستنزال هذا الأجر من قيمة الورقة التجارية عند الوفاء بها للعميل، أما إذا قام البنك بالوفاء للعميل بقيمة الورقة التجارية بالقيد في الحساب الجاري فإنه يقوم بقيد كامل مقابل الورقة التجارية في جانب أصول العميل وقيد الأجر المستحق له مقابل خصم الورقة التجارية في جانب خصوم هذا العميل.

ثالثاً: حق البنك في مطالبة المدين بالوفاء بقيمة الورقة التجارية:

- تتحقق عملية خصم الورقة التجارية بتظهير العميل لها تظهيراً ناقلاً للملكية للبنك، ويترتب على ذلك أن يصبح البنك في المركز القانوني لحامل الورقة التجارية ويكون صاحب حق أصيل ومباشر في مطالبة المدين بها بالوفاء بقيمتها في ميعاد استحقاقها.

- كما يجوز له تقديمها للقبول قبل ميعاد استحقاقها إذا كان قد قام بخصمها ولم يكن المدين بها قد وقع عليها بالقبول.

- وفي حالة امتناع المدين عن الوفاء بقيمة الورقة التجارية أو قبولها يتعين على البنك اتخاذ الإجراءات القانونية ضده كتحرير بروتستو عدم الدفع أو عدم القبول وإلا سقط حقه في الرجوع على الموقعين السابقين على الورقة التجارية.

رابعاً: ضمان العميل للوفاء بقيمة الورقة التجارية:

- عند تظهير الورقة التجارية من قبل العميل للبنك لخصمها فإنه يكون ضامناً للوفاء بقيمتها إذا ما امتنع المدين عن الوفاء عند حلول ميعاد استحقاقها ولكن بشرط أن يكون البنك قد اتخذ الإجراءات القانونية اللازمة في مواجهة المدين بها عند رفضه الوفاء بقيمتها وذلك بتحرير بروتستو عدم الدفع خلال الأيام الأربعة التالية لحلول ميعاد استحقاقها ويسقط حق البنك إذا لم يتخذ هذه الإجراءات القانونية في المواعيد المقررة.
- ويلاحظ أن المقنن السعودي نص صراحة على أن للبنك قبل المدين الأصلي في الورقة التجارية والمستفيد وغيرهما من الملتزمين الآخرين جميع الحقوق الناشئة عن الورقة التجارية التي تم خصمها.
- كما نص صراحة على أن للبنك فضلاً عن ذلك قبل المستفيد حق مستقل في استرداد المبالغ التي دفعها دون استنزال ما خصمه البنك من فائدة وما قبضه من عمولة ، ويكون للبنك استعمال هذا الحق في حدود الأوراق التجارية غير المدفوعة أياً كان سبب الامتناع عن دفعها.
- ومعنى ذلك وإعمالاً للحق المستقل الذي أقره القانون للبنك فإن هذا الأخير يكون له حق استرداد قيمة الورقة التجارية حتى في الحالة التي يسقط فيها حقه في الرجوع على المستفيد نتيجة إهماله.